



не платит за свое обучение, а студент, обучающийся за плату и получающий высокие оценки, часто не может перейти на бюджетное место или даже получить скидку по оплате обучения (это зависит от политики вуза).

В целом, как мы видим, переход на систе-

му ГИФО позволит повысить и качество обучения за счет развития конкуренции между вузами, и территориальную и социальную мобильность молодежи, а также, в конечном итоге, снизить нагрузку на бюджеты многих семей по оплате обучения их детей в вузах.

А. К. Ключев

РАЗДЕЛЕНИЕ ЗАТРАТ НА ФИНАНСИРОВАНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ: ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЯ*

Увеличение затрат на образование стало устойчивой тенденцией последних десятилетий. Вместе с тем очевиден переход от достаточно динамичного перераспределения государственных расходов на образование, характерный для 50–70-х годов, к более «спокойному» процессу роста расходов с 80-х и в прогнозе на перспективу до 2015 года (рис. 1) [1].

Однако задачи современного периода формирования информационного общества сродни задачам 50-х годов, связанным с развитием индустриального общества и обусловленным

этим возросшим запросом к сфере образования. Но близость задач не подкрепляется общностью подходов: отсутствует столь же динамичный рост государственных вложений в сферу образования. Если же анализировать социальный заказ на получение образования (высшего в частности) и в других странах (прогноз и статистика численности студентов), то выявляется расхождение в динамике запроса на высшее образование и намерений государств его поддерживать.

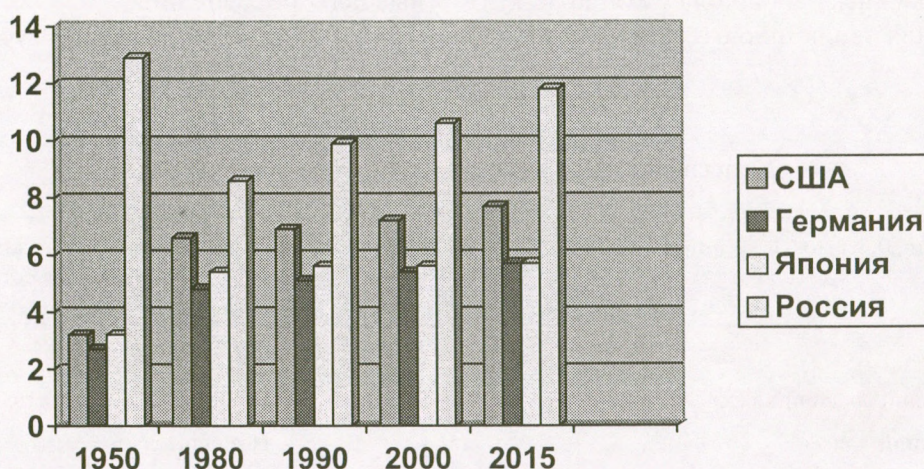


Рис. 1. Доля государственных расходов на образование в период с 1950 по 2015 год, %

Разрыв между требуемой и планируемой денежными массами усиливается за счет роста затрат на обучение, обусловленного общей тенденцией к «капитализации» образования, к неуклонному росту материальных затрат в общей структуре затрат на подготовку специалистов. По экспертным оценкам этого процесса, стоимость основных средств, используемых для обучения студентов (вычислительная техника, учебное и лабораторное оборудование), выросла не менее чем в 2–3 раза, охватывая не только технические специальности, для которых наличие значительной материальной базы является традиционным, но и гуманитарные.

Каким образом компенсировать этот разрыв? Ответ на этот вопрос, еще недавно достаточно однозначно решавшийся в национальных доктринах образования ряда стран в пользу роста государственной поддержки, постепенно смещается в плоскость разделения затрат на образование из государственных и семейных бюджетов.

По указанным выше причинам ситуация, в которой родители и студенты будут нести увеличенные затраты, как неизбежна, так и экономически обоснована. Целый ряд стран мира, включая Китай, страны Юго-Восточной Азии, Латинской Америки, Восточной и Центральной Европы, а также и промышленно развитые страны Запада, демонстрируют в вопросах финансирования образования подходы неолберальной экономики.

Российская высшая школа с конца 80-х годов совершила эволюцию от модели исключи-

тельно государственной поддержки высшей школы к модели ее многоканального финансирования. До сих пор общество неоднородно во мнении о том, что дальнейшее смещение груза затрат на высшее образование на студентов и семьи правильно, необходимо или хотя бы «благоразумно». Переход от представлений о финансировании высшей школы как обязанности государства, о том, что оно должно быть бесплатным, по крайней мере для тех, кто сможет пройти жесткую систему конкурсного отбора, происходит весьма сложно. Этот подход базируется на мысли, что именно общество в целом извлекает выгоды от образованности своих членов, и это соображение перевешивает очевидные частные преимущества, получаемые выпускниками и их семьями.

Однако разделение затрат на финансирование образования стало свершившимся фактом.

Наиболее сложным аспектом этого разделения является неразвитость среднего класса, который может позволить оплачивать образование [2] (табл. 1).

Другой, не менее важной проблемой, оказывается неподготовленность общества по следующим вопросам:

— готовность оплачивать образование целиком или частично по всем элементам структуры затрат: от расходов на проживание до собственно затрат на обучение;

— определение социально признанных («разумных») границ участия семей в оплате высшего образования;

— наличие легальных и устойчивых спо-

Таблица 1

Классификация групп населения по уровню дохода

№ п/п	Группа домохозяйств по уровню дохода*	Доля группы в общей численности населения**, %	Степень экономической зависимости от государства***
1	«Новые русские»	0,5–1	Отсутствует
2	«Верхний средний класс»	4–5	Практически отсутствует
3	«Средний класс»	15	Незначительна
4	«Выжившие»	40	Умеренная по текущим доходам. Высокая в перспективе
5	«Выживающие»	35	Высокая
6	«Маргиналы»	5	Незначительна

Примечания. * — качественная характеристика. ** — оценка. *** — исключая бизнес.



собов формирования источников оплаты высшего образования за счет средств семей;

— традиция филантропической деятельности в пользу высшего образования, благодаря которой создаются фонды поддержки высшего образования, включая систему поддержки студентов и частных, и государственных вузов.

Готовность родителей принять финансовое участие в получении детьми высшего образования определяется целым рядом факторов, среди которых наиболее значимы следующие.

1. Высокий уровень престижности образования для разных социальных групп.

2. Представление о том, что образование делает индивида более конкурентоспособным на рынке труда, является ключевым социальным ресурсом для последующего трудоустройства, а его наличие — подтверждением достоинств личности.

3. Развитие способностей и задатков детей.

4. Высшее образование, процесс его получения детьми является доказательством определенного уже достигнутого или более высокого социального статуса семьи, ее реального и символического капитала, состоятельности ее материальных ресурсов.

5. Завершение процесса социализации ребенка в учебном заведении, возможность избежать призыва в армию для сыновей.

Престиж высшего образования очень высок во всех социальных группах. Это обстоятельство обеспечивает позитивное восприятие любой формы повышения доступности высшего образования, расширения возможностей его получения.

Однако нельзя не видеть и совокупность других факторов, препятствующих или ограничивающих участие семейных бюджетов в оплате образования.

1. Массовое сознание не связывает оплату труда и полученное образование. Диплом о высшем образовании является скорее свидетельством определенного интеллектуального уровня его владельца, чем документом, определяющим его финансовый статус. Цель получения высшего образования рассматривается многими студентами и их родителями в терминах «призвание», «самореализация», «развитие способностей», и гораздо реже воспринимается как способ достижения хороше-

го уровня оплаты труда. Безусловно, такие ценностные ориентации не могут не оказывать противоречивое влияние на принятие решения о том, платить или не платить за образование, т. к. многие не видят связи этих инвестиций в детей с последующим их материальным положением.

2. Расходы домохозяйств на оплату образовательных услуг являются одной из наиболее динамично развивающихся статей семейного бюджета: по данным Госкомстата, в общем объеме платных услуг доля услуг сферы образования выросла с 1,9% в 1991 до 9,4% в 1997 году [3]. Однако ситуация осложняется тем, что рост расходов на образование происходит одновременно с ростом затрат семей и по другим, ранее малозатратным статьям семейных бюджетов, таким как медицина, жилье, коммунальные услуги.

В проведенном исследовании выделялись три категории семей по уровню возможностей оплаты высшего образования: высокий — плата за обучение не ущемляет других статей расходов семьи; средний — расходы на образование приводят к частичному сокращению других видов расходов, и низкий — оплата обучения производится за счет существенного снижения жизненного уровня и сокращения других необходимых затрат. Опрос показал: по оценкам респондентов, только при общесемейном доходе более 40 тыс. руб. в месяц семейные бюджеты могут активно участвовать в разделении затрат на образование без ущерба другим потребностям и нуждам (табл. 2).

3. Денежные доходы почти 30% населения недостаточны не только для оплаты образовательных услуг, но и для воспроизводства своей рабочей силы [4].

4. Негативное отношение к платности образования, активно поддерживаемое и частью вузовского сообщества, аргументируется тем, что:

- население резко отрицательно воспринимает саму идею платности высшего образования, т. к. традиционно образование считалось одной из фундаментальных социальных ценностей и приоритетным объектом социальной политики государства;
- введение платности образования делает его недоступным для населения с низким уровнем доходов.

Таблица 2

Влияние оплаты обучения на бюджет семьи

Общий доход семьи за месяц, тыс. руб.	Плата за обучение не ущемляет другие статьи расходов, %	Приходится частично сокращать другие статьи расходов, %	Приходится во многом отказывать, чтобы платить за обучение, %
Менее 5	3,4	17,2	79,3
5–8	5,3	34,2	60,5
8–10	11,9	66,7	21,4
10–15	20,5	64,1	15,4
15–20	21,7	78,3	—
20–25	40,0	60,0	—
25–30	66,7	33,3	—
30–40	75,0	25,0	—
40–50	100,0	—	—
Более 50	100,0	—	—

Вместе с тем установка на бесплатность образования не является устойчивой. Исследования разных лет показывают смещение оценок от неприемлемости к все увеличивающемуся пониманию неизбежности разделения затрат и участия семейных бюджетов в оплате образования. По результатам опроса в 1992 году студентов Москвы, платность образования допускали свыше 20% человек, в то время как 42% возражали. Однако уже в 1994 году тех же установок придерживались уже 62 и 34%. Отношение к платности высшего образования имеет и региональный контекст, и чем менее успешна в плане социально-экономического развития территория, тем меньше людей готовы разделить с государством затраты по финансированию образования. Исследование социологов Кемеровского государственного университета [6], проведенное в 2001 году, дает следующую картину отношения к платным формам высшего образования:

положительно	—	6%
скорее положительно	—	14%
скорее отрицательно	—	25%
отрицательно	—	48%
затруднились с ответом	—	7%

Проведенный нами опрос студентов государственных и частных вузов Екатеринбурга показал, что большинство (57%) считают возможным и необходимым существование двух форм получения высшего образования: за счет средств бюджета и за счет собственных средств. Сторонники крайних решений разделились в следующем соотношении: 30% одобряют только бесплатное, и более 12% — только платное образование.

Опрос той части респондентов, которые обучаются за счет бюджета, показывает, что в случае неудачи более 20% из них были готовы пойти на платную форму обучения.

В целом по выборке выявилось также наличие региональной компоненты, влияющей на отношение к платному образованию: 28% екатеринбуржцев, 36% жителей Свердловской области и почти 30% студентов из других регионов считают, что образование должно быть бесплатным.

Таким образом, установка на платность образования в той или иной форме (платного для менее способных и бесплатного для способных; платного для всех, но с уменьшенным размером платы для способных студентов; платного абсолютно для всех без различия в способностях) оказалась доминирующей у студентов — участников опроса.

Вместе с тем нельзя не отметить, что оценка приемлемости платного образования производилась в условиях существования полярной формы разделения затрат на образование, когда одни обучаются полностью за счет общественных фондов, а другие — полностью за счет средств семейных бюджетов.

Сложившаяся в России модель финансирования высшего образования весьма проблематична во многих отношениях, и прежде всего в плане справедливости такой системы по отношению к гражданам — получателям высшего образования. Конкурсная система отбора студентов скорее всего является достаточно эффективным механизмом доступа в вузы, однако ее превращение в вариант ренты на весь период обучения для тех, кто одержал победу на вступительных испытаниях, и невозможность перераспределения общественных фондов в дальнейшем в пользу тех, кто оказался успешнее в процессе обучения, даже если и не набрал необходимого числа баллов для получения бюджетного финансирования,



вряд ли является верхом социальной справедливости.

Целый ряд исследований, и наше в том числе, показывают, что доступность общественных фондов массовое сознание связывает преимущественно с успешностью учебной деятельности их потенциальных получателей.

Такой социальный контекст, требующий увязывать доступность общественных фондов финансирования образования с результативностью процесса обучения и уровнем дохода (по данным кемеровского исследования), безусловно должен быть учтен при формировании более адекватной модели финансирования высшей школы.

Другим аспектом проблемы приемлемости платного образования, наряду с готовностью населения оплачивать частично или полностью образовательные услуги, является объективное состояние семейных бюджетов или иных доступных источников оплаты. При разработке программы исследования предполагалось, что в качестве таких источников могут выступать следующие:

- 1) текущие доходы родителей (работа);
- 2) накопления родителей;
- 3) договор с предприятием об оплате обучения;
- 4) текущие личные доходы (работа);
- 5) займ денег у знакомых, родственников;
- 6) собственные накопления;
- 7) кредит в банке.

По итогам опроса было установлено, что:
— практически все выделенные источники привлечения финансовых ресурсов реально используются;

— преобладающая часть финансовых средств, направляемых на оплату образования, извлекается из текущих денежных доходов семейных бюджетов, что говорит об отсутствии надежных финансовых инструментов накопления финансовых ресурсов, низком уровне доходов, не позволяющем делать накопления, деформации структур семейных бюджетов, минимизирующих ряд существенных статей бюджета;

— кредитные формы финансирования образования не развиты;

— преобладает ориентированность на один источник финансирования образования (коэффициент разнообразия источников 1,31 при максимальном показателе 7).

Возможные источники оплаты обучения респондентов и их востребованность представлены следующим образом.

Текущие доходы родителей (работа)	68,1%
Накопления родителей	39,9%
Текущие личные доходы (работа)	24,4%
Договор с предприятием об оплате обучения	17,2%
Собственные накопления	12,2%
Займ денег у знакомых, родственников	9,2%
Кредит в банке	1,7%
Другое	1,3%

Данные исследования показали, что преобладающая часть семей, финансируя обучение своего сына или дочери, вынуждена ограничивать, а почти треть семей — существенно, другие статьи расходов. Ниже помещены результаты опроса.

Приходится частично сокращать другие статьи расходов	52,7%
Приходится во многом отказываться, чтобы платить за обучение	27,2%
Плата за обучение не ущемляет другие статьи расходов	20,1%
Всего	100%

Оценка инвестиционного потенциала для системы образования текущих доходов российских семей позволяет сделать следующие выводы.

1. Инвестиции в образование из текущих доходов доступны небольшому числу граждан. По данным исследования социологического центра РАГС, почти три четверти опрошенных назвали свою зарплату не очень хорошей и плохой. В качестве реальных инвесторов могут выступать не более 1,2% граждан, 15% обладают ограниченным инвестиционным ресурсом [2, с. 39].

2. Объем средств, которые могли бы быть инвестированы в образование из текущих доходов семьи, невелик. Уровень текущего дохода на одного члена семьи в Свердловской области не превышает 144 долл. в месяц при прожиточном минимуме 100 долл. Таким образом, инвестиционный ресурс не превышает 44 долл. в месяц.

То обстоятельство, что преобладающим источником оплаты образования являются текущие доходы родителей, безусловно, говорит о доступности стоимости образования и ее сопоставимости с доходами семей; в то же время реально это означает серьезное напряжение семейного бюджета, могущее доходить до существенных ограничений в потреблении других услуг и товаров, а также отсутствие надежных легальных схем накопления или кредитования этих достаточно крупных вложений. Нельзя не понимать, что формирующаяся сегодня на основе платежеспособного спроса и ориентированная на текущие доходы семей стоимость обучения не является полной и возмещающей все виды затрат. Экспертные оценки полной стоимости образования дают от 3-х до 5-кратного несоответствия реальной стоимости образования некоторой нормативной сравнительной модели финансовых затрат.

Механизм скрытой дотации платного образования имеет свои пределы: ускоренная амортизация без обновления основных фондов интеллектуальных ресурсов, продолжающаяся уже почти 10 лет, «съедает» запасы прочности вузовской материальной базы, и кризис вероятен в ближайшие 5 лет. Однако выход на полную стоимость обучения сделает невозможной его оплату из текущих доходов семей, без использования схем накопления и кредитования.

Накопления семей

Накопления семей как источник оплаты образования, по данным нашего исследования, используют 34% студентов платной формы обучения. В качестве возможного этот источник рассматривают почти 40% опрошенных.

Наше исследование показало, что наиболее часто накопления для оплаты обучения используют респонденты из семей с невысоким уровнем дохода (табл. 3).

Это подтверждается данными других исследований. В частности, кемеровские социологи отмечали, что в сельских районах таким накопительным ресурсом нередко выступают недвижимость, хозяйственные животные, материалы длительного хранения (древесина).

Оплата за счет накоплений имеет ряд положительных сторон для семей:

— возможность аккумулировать денежные средства за более длительный период;

Таблица 3

Накопления как источник оплаты обучения в семьях с разным уровнем дохода

Общий доход семьи за месяц, тыс. руб.	Источник оплаты обучения студентов — накопления родителей	
	Да, %	Нет, %
Менее 5	51,6	48,4
5–8	43,6	56,4
8–10	28,9	71,1
10–15	30,0	70,0
15–20	22,2	77,8
20–25	60,0	40,0
25–30	33,3	66,7
30–40	—	100
40–50	—	100
Более 50	33,3	66,7
Всего опрошено	34,5	65,5

— равномерность распределения финансового бремени, вызванного необходимостью накопления денег;

— более высокий уровень гарантий получения образования студентом.

Однако, как уже отмечалось выше, низкий уровень дохода большей части россиян и отсутствие надежных финансовых инструментов накопления денежных средств приводят к тому, что этот источник финансирования образования используется небольшим числом семей.

Оценки инвестиционного потенциала российских домохозяйств [2, с. 39] показывают очень ограниченные его возможности. Так, в конце 2000 года остатки вкладов физических лиц в кредитных организациях составили 453,9 млрд руб., что в расчете на каждого жителя страны дает в среднем 3132,5 руб., т. е. немногим больше 100 долл. Если к этим накоплениям добавить суммы, размещенные в «чужде» (около 100 долл.) и накопления в иностранной валюте (порядка 380 долл.), то итоговый средний инвестиционный потенциал российского гражданина не превышает 600 долл. США.

Вместе с тем опросы социологов Кемеровского университета [6, с. 40] по выявлению за-



интересованности накапливать денежные средства для оплаты образования при условиях надежности и удобства показали позитивное отношение большинства опрошенных (66%), причем значительная часть ориентируется на постепенное заблаговременное накопление денежных средств (57%).

Каковы инструменты, предлагаемые сегодня в высшей школе России, для накопления населением денежных средств для оплаты образования?

Образовательное страхование

Общая схема выглядит следующим образом: родители оформляют школьнику страховку (возможно смешанное страхование — накопительное и одновременно страхование жизни и здоровья ребенка) на поступление в один из вузов, которые заключили договор со страховой компанией. Сумма страхования различается в зависимости от выбранного вуза, к примеру, 5–6 тыс. долл. — для технического вуза, более 10 тыс. — для престижного, элитарного вуза. В двух последних классах заключается договор с конкретным вузом.

Если абитуриент успешно сдаст вступительные экзамены (на общих основаниях) на бюджетное отделение выбранного вуза и пройдет по конкурсу, накопленные деньги ему возвращаются. Если нет, будет учиться в соответствии с договором страхования на платном отделении. Предполагается, что для того, кто застраховался, цена сохранится на уровне первоначальной.

Данная схема накопления финансовых средств для оплаты обучения была неоднозначно воспринята как специалистами в области финансирования высшего образования, так и самими потенциальными пользователями. Перечислим основные причины этого.

1. По своей сути страхование заменяет банковское накопление финансовых средств, т. к. страховая сумма составляет полную стоимость обучения в вузе. При этом расходы, связанные с обслуживанием данных финансовых средств страховой компанией, доходят до 10–15% от общей суммы. Это обстоятельство не является привлекательным ни для вузов, ни для пользователей этой схемы.

2. Возникает необходимость создания новой структуры, занимающейся обслуживанием этой потребности. Разработчики идеи предполагали, что эту роль возьмет на себя специально созданная негосударственная некоммерческая организация — Фонд поддержки образования, который станет гарантом (причем от имени всей системы образования) выполнения обязательств страховой компанией по приему в вузы абитуриентов, оплативших в полном объеме страховые полисы. «Невписанность» фонда в общую систему образования, а также неизбежные значительные расходы, связанные с функционированием такой структуры, также вызывают скептицизм у критиков этой идеи.

3. Необходимость иметь дело с частными страховыми компаниями и отсутствие достаточных гарантий не вселяют уверенности в возвращение денег. Мы уже отмечали высокий уровень недоверия россиян к финансовым институтам. Таким образом, значительная часть родителей, заинтересованная в поиске форм накопления денежных средств на образование детей, не рассматривает эту возможность как реальную.

4. Идея использования страхования в качестве инструмента накопления средств на образование базируется на заинтересованности всех участников этого процесса: вузы — привлекают платных студентов; страховые компании — получают новых клиентов; родители — дают образование своим детям; учителя — увеличивают зарплату за счет агентского вознаграждения. Но предложение использовать в качестве страхового агента учителя, рекомендации которого важны для родителей, расходится с системой сложившихся этических представлений.

5. Появляется необходимость построения глобальной структуры: минимально работать на региональном уровне или создавать обширную централизованную систему. Первый опыт накоплен в регионах. Удмуртский и Кемеровский государственные университеты самостоятельно запустили образовательное страхование. Но вопрос развития системы образовательного страхования во всем образовательном пространстве России продолжает оставаться открытым.

Эмиссия ценных бумаг (образовательные векселя, сертификаты, облигации и т. п.)

Эти модели накопления денежных средств населения были опробованы рядом университетов — Кемеровским, Тюменским, Удмуртским.

В частности, Удмуртский государственный университет использует образовательные займы, выпустив простой, не облагаемый налогами вексель, который реализуется через банк (учрежденный университетом) и оплачивает стоимость годовой подготовки студента. Купить ценную бумагу могут и частные лица, и предприятия, заинтересованные в подготовке специалиста. В стоимость векселя включаются годовые затраты на подготовку студента, разделенные по полугодиям. Этот вексель предприятие может передать любому своему работнику, а гражданин, заплативший за вексель, — кому захочет (скажем, родственнику). Если молодой человек раздумал поступать в УдГУ, ему достаточно предъявить вексель и получить назад деньги.

Вместе с тем данная модель накопления тоже не нашла широкого применения в практике финансирования высшего образования:

- такие программы эффективны как минимум на региональном уровне, а не на уровне отдельного вуза;

- программа накопления не совпадает с циклом принятия решения по выбору специальности, факультета, вуза, который, как правило, осуществляется в последний год обучения в школе;

- низок уровень компетентности населения в области страховых схем и ценных бумаг;

- у большинства вузов нет опыта партнерских отношений с банками и страховыми компаниями;

- несовершенство российского законодательства в области страхования и ценных бумаг затрудняет эффективное использование данных инструментов;

- мешает недостаток квалифицированного персонала и менеджмента в вузах, способного обеспечить управление подобными проектами.

Накопления через банковские вклады

Данный способ накопления денежных средств для любого вида крупных вложений является классическим, но и здесь возникает целый ряд проблем.

1. По-прежнему низкая надежность банков вызывает у населения недоверие и нежелание делать вклады.

2. Не устраивает уровень предлагаемых процентов, начисляемых на вклады. Сбербанк, пользующийся репутацией надежного банка, предлагает 8% годовых по вкладам, другие коммерческие банки — до 18%, в зависимости от суммы и срока размещения денежных средств. Таким образом, Сбербанк отстает от уровня инфляции (до 15%), другие банки предлагают условия, компенсирующие обесценивание денег, если сумма большая и надолго, и держатся на уровне или ниже уровня инфляции, если речь идет о более скромных суммах и сроках.

3. В банках отсутствуют специальные накопительные программы для оплаты образования. Из двенадцати обследованных екатеринбургских банков ни один не предлагает такой услуги.

Привлечение кредитных средств

В 1996 году в России был принят Федеральный закон «О внесении изменений и дополнений в закон Российской Федерации “Об образовании”». В частности, в нем определена роль государства в установлении порядка предоставления гражданам и погашения ими личного государственного образовательного кредита (ст. 28, п. 16; ст. 42, п. 7).

Суть личного образовательного кредита в том, что человек, решивший получить высшее образование за свой счет, но не располагающий достаточными средствами для его оплаты, берет в банке долгосрочный кредит, который впоследствии с процентами возмещает из своих доходов.

Кредитование может осуществляться с участием государства через механизм предоставления гарантий по таким кредитам или использования бюджетных средств для кредитования граждан. В настоящее время прямое участие государства в финансировании высшей школы через кредитование граждан в связи с



недостаточностью бюджета не применяется. Другой путь — кредитование граждан на цели образования через коммерческие банки, которые требуют от гражданина гарантий возврата кредита (поручительство, залог).

На сегодняшний день образовательный кредит в России предоставляется Сбергательным банком РФ.

Привлекательные стороны образовательного кредита:

— долгосрочность привлечения заемных денег, позволяющая осуществлять возврат кредита силами не только семьи, но и самого обучающегося;

— при банковском кредитовании образования не возрастает нагрузка на бюджет, нет почвы для злоупотреблений;

— низкая процентная ставка. Как правило, при кредитовании физических лиц начисляются более высокие проценты;

— мотивирует студента к активной подготовке и поиску будущего рабочего места, заняв которое можно обеспечить возврат кредита.

Помимо Сбербанка, единственного банка России, предоставляющего специальные целевые кредиты на оплату образовательных услуг, получить такой кредит можно в коммерческих банках (табл. 4).

Вместе с тем опросы персонала банков Екатеринбурга и экспертные оценки руководителей вузов позволяют сделать вывод о том, что образовательный кредит Сбербанка и потребительские кредиты на оплату обучения в настоящее время не стали эффективными инструментами финансирования образования. Это объясняется целым рядом причин.

1. Для стимулирования банков предоставлять образовательные кредиты им необходимы налоговые льготы, сопоставимые с теми, что распространяются на благотворительную деятельность. Их отсутствие делает данные операции низкодоходными для банков.

2. Необходимо развивать конкурентную среду на рынке образовательного кредитования. Монополизация всех операций по данному виду кредитования ограниченным числом уполномоченных банков приводит к удорожанию стоимости кредитов, повышению недоступности их для населения, росту бюрократических барьеров.

3. Отсутствует стабильность на рынке тру-

да, позволяющая прогнозировать занятость после окончания вуза и возможный уровень дохода для оценки перспектив возврата кредита.

4. Кредит по условиям получения и гарантиям возврата недоступен как раз тем категориям граждан, для которых он наиболее привлекателен — малообеспеченным семьям.

5. Вузовский менеджмент в России практически не уделяет внимания данному источнику оплаты обучения, информированию о нем студентов, взаимодействию с банками по вопросам кредитования образования. Недостаточно известен опыт США, где при оплате образования мало кто обходится без банковского кредита и где сам университет или государство (если учебное заведение государственное) изыскивают средства на обучение и поручаются за тех, кто поступил, но не имеет средств на оплату образования. На сайте практически любого американского вуза есть раздел «Финансовая помощь».

7. Эксперты называют этот кредит «изначально неработоспособным» и допускают, что он может стать эффективным, если срок выплаты продлят и основную нагрузку возложат на будущие доходы того, кто получает образование.

8. Финансовое поведение населения России характеризуется стремлением использовать шаблонные, устойчивые формы финансовой активности, низким уровнем информированности о финансовых услугах, нежеланием рисковать, низкой самооценкой личных способностей в принятии квалифицированных финансовых решений и т. п.

Данные проведенного опроса подтверждают выводы экспертов и результаты других исследований. Так, только 11% опрошенных рассматривают обращение в банк за кредитом в качестве реальной возможности.

При выяснении взаимосвязи уровня дохода семьи и оценки реальности использования кредитных средств для оплаты обучения подтверждается тот факт, что кредиты практически недоступны семьям с низким уровнем доходов. Для семей, находящихся в верхней линии по доходам, кредит также не является привлекательным средством платежа, но уже по другой причине: необходимость в нем отпадает, т. к. плата за обучение не создает напряжения для семейного бюджета.

Условия предоставления кредитов рядом банков г. Екатеринбурга

Банк	Сумма кредита	Проценты по кредиту	Срок выплаты	Обеспечение кредита
Урало-Сибирский банк	—	—	—	Не работает с частными лицами
Уралвнешторгбанк	Зависит от зарплаты	Зависит от зарплаты	...	Поручительство предприятия
Уральский трастовый банк	От 10 тыс. руб.	30%	1 год	1. Залог валюты и др. материальных ценностей 2. Поручительство юридического лица, имеющего счет в УТБ, с подписанием договора на безакцентное списание
Банк «Драгоценности Урала»	От 50 тыс. руб.	30%	1 год	1. Залог аудио- (видео-), бытовой техники, автотранспорта, ювелирных изделий, иностранной валюты 2. Поручительство юридического или физического лица, имеющего постоянный доход
АКБ «Золото-Платина банк»	От 25 тыс. руб.	28%	1 год	Залог материальных ценностей, поручительство физических и юридических лиц
ОАО КБ «Газинвестбанк»	Минимальная сумма не ограничена	26%	1 год	Денежные залоги, залог недвижимости, высоколиквидных и корпоративных ценных бумаг, гарантии крупных банков и клиентов банка, и прочих высоколиквидных товарно-материальных ценностей
АКБ «Ореолкомбанк»	—	—	—	Не работает с частными лицами
Банк «Северная казна»	Зависит от зарплаты	Зависит от зарплаты		Поручительство предприятия
Уралприватбанк	Зависит от потребностей и доходов заемщика		До 1 года	1. Залог личного движимого и недвижимого имущества, ликвидных ценных бумаг и валютных ценностей 2. Поручительство платежеспособных предприятий или физических лиц
ВУЗ-банк	От 150 тыс. руб.	Зависит от конъюнктуры рынка и уровня кредитоспособности заемщика	До 1 года	Под поручительство клиентов банка
Кредитуралбанк	...	17,3%	до 3-х лет	...